

nowojorskiej jesieni 1987 roku. Podróżujemy razem, ty i ja.

Energia miasta, neony i pionowa zabudowa zawsze mnie pociągały. Uwielbiałem też ciemną stronę Gotham. Mogłem wyczuć niebezpieczeństwo. Nastął zmierzch, kiedy taksówka przewiozła nas przez Times Square zalany morzem neonów. Wtedy szczęka opadła mi z wrażenia. Widziałem biedaków, bogaczy i przepaść, jaka ich dzieliła. Tysiące turystów z aparatami fotograficznymi zdawało się mówić, że tu jest centrum świata. Według mnie pewne wrażenia są na tyle silne, że na zawsze potrafią wryć się w neurony w mózgu i na stałe zmienić tę chemiczną miksturę. To była jedna z tych chwil. Druga przyszła wraz z pierwszym czekiem za sprzedaż. Trzecia nastąpiła, kiedy się zakochałem – i mam nadzieję, że kolejna wydarzy się, gdy pewnego dnia zobaczę twarz mojej córki.

Mój ojciec, Sigge i ja wdrapaliśmy się na szczyt Statui Wolności i mogłem zobaczyć, z jakiej perspektywy patrzy ona na miasto za rzeką. Co za ekscytacja! Mam zdjęcie, gdy stoję w jej koronie, patrzę w dal, a w moich oczach widać, pod jak wielkim jestem wrażeniem. Doznałem wizji mojej wolności. W tej chwili zdecydowałem, że będę liczyć się w tym mieście, odniosę sukces, ale przede wszystkim będę podążał za swoimi marzeniami.

Kiedy z powrotem dobiliśmy do brzegu, spadł rześisty deszcz i musieliśmy przebiec bez okrycia ze statku do Dzielnicy Finansowej, na południe od Twin Towers, żeby schować się w restauracji serwującej steki. Wypełniały ją siedzenia tapicerowane



Często wydaje mi się, że do tej chwili moja rodzina była moim małym układem słonecznym. Mój brat i ja stanowiliśmy planety krążące wokół słońca – naszego domu w Sztokholmie. Nagle doszło do zakłócenia grawitacji. Może dlatego, że przez okno Statui Wolności dostrzegłem inne słońce – Nowy Jork. To słońce stało się symbolem nowego celu – wolności, sukcesu i spektakularnej sprzedaży.

czerwoną skórą i dym papierosowy. „Jak w filmach”, pomyślałem. „Wróć tu. Będę tu kiedyś mieszkać! Będę tworzyć swoje własne życie”.

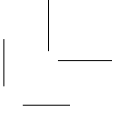
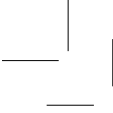
15 lat później, kiedy zrealizowałem to marzenie i przeprowadziłem się na Manhattan, poczułem, że jestem w domu i że wszystko jest możliwe. Nowy Jork był dla mnie magiczny i nadal taki jest. Wystarczy spacer Piątą Aleją w środku lata, żeby moje serce zaczęło szybciej bić. Spoglądanie na wieżowce, które przeczą grawitacji i sięgają – jak wszyscy marzyciele

w tym mieście – ku niebu, dodaje mi energii.

Wprowadziłem się z kilkoma szwedzkimi przyjaciółmi do wynajmowanego mieszkania z jedną sypialnią przy 37. Ulicy w Midtown, naprzeciwko Macy's. Nie znałem nikogo w Nowym Jorku, ale my Szwedzi solidaryzujemy się w swoim zamiarze opuszczenia Szwecji i nie oglądania się za siebie. Tęskniłem za rodziną, jednak motywacja, żeby uczynić to miasto swoim domem, okazała się silniejsza. Uważałem, że jedyna okazja, aby nadać kierunek mojej przyszłości, była właśnie teraz. Nie jutro. Nie za miesiąc czy za rok. *Teraz*.

Dostałem pracę jako sprzedawca panini przed wejściem do studia, gdzie nagrywano talk-show Davida Lettermana. Zараbiałem 40 dolarów dziennie (plus jedno suche, ale darmowe panino na lunch). Pracowałem też jako barman przez całe trzy noce. Całkiem dobrze szło mi sprzedawanie kanapek, ale nie po to przecież przyjechałem do Nowego Jorku. Nie cierpiałem natomiast stania za barem, bo byłem w tym beznadziejny. Właśnie wtedy zacząłem szukać książki takiej jak ta, którą trzymasz w rękach: podręcznika z odnoszenia sukcesu, pozycji, która pomogłaby mi rozpoznać i rozwinąć moje prawdziwe talenty. Książki, na jakie trafiałem, były przestarzałe albo nie przemawiały do mnie. Potrzebowałem nowoczesnego podręcznika o odkrywaniu siebie na nowo i sprzedawaniu światu tego, co mam do zaoferowania.

Nie udało mi się znaleźć takiego poradnika, ale znajomy zasugerował, że z moją osobowością mogę sprawdzić się w sprzedaży mieszkań. Przeszedłem więc przyspieszony kurs



agenta nieruchomości na Uniwersytecie Nowojorskim i w dwa tygodnie zdobyłem licencję. Nie miałem kontaktów biznesowych ani wizytownika pełnego nazwisk nowojorczyków. Nie odróżniałem Chinatown od Tribeci ani Lexington Avenue od Madison, ale czułem jedno – niezaspokojony głód sukcesu. Przeglądałem strony internetowe, klikałem na najdroższe mieszkania w mieście i czytałem biografie sprzedawców, którzy nimi zarządzali. Wyobrażałem sobie, że pewnego dnia sam będę w ich gronie i znajdę się na dachu świata – dosłownie.

Dziś jestem numerem 1 wśród agentów nieruchomości w Nowym Jorku, na najbardziej wymagającym rynku na tej planecie. Obecnie posiadam nieruchomości o wartości miliarda dolarów przeznaczone do sprzedaży w Nowym Jorku i Skandynawii, czyli więcej niż jakikolwiek inny agent w kraju. W ubiegłym roku moje nowojorskie i szwedzkie zespoły sprzedażowe zarobiły na prowizjach łącznie 20 milionów dolarów, a moi pracownicy z Nowego Jorku tylko w zeszłym miesiącu wygenerowali 4 miliony dolarów zysku (co wydaje się rekordem w historii miasta).

W ciągu 10 lat zainwestowałem w nieruchomości ponad 3,5 miliarda dolarów, z czego miliard przez pierwsze 5 lat, kolejny miliard przez następne 3 lata, miliard w kolejnych 2 latach i ponad pół miliarda tylko w ubiegłym roku. Wielokrotnie zdarzało mi się w tym roku sprzedać nieruchomości o łącznej wartości ponad 100 milionów dolarów w ciągu jednego miesiąca. Konkuruję z ponad 30 tysiącami licencjonowanych agentów nieruchomości działających na wyspie o szerokości

3 kilometrów i długości 20 kilometrów, gdzie stopień nasycenia bogactwem jest najwyższy na świecie, z wyjątkiem Londynu i Tokio. Sprzedałem ponad 25 budynków na rynku pierwotnym, a 11 moich ludzi z Nowego Jorku pracuje dla największej firmy brokerskiej handlującej nieruchomościami na wschodnim wybrzeżu – Douglas Elliman, gdzie stanowią najlepszy zespół w kraju.

Mój zespół sprzedażowy znajduje się w ścisłej czołówce wśród miliona agentów nieruchomości w Stanach Zjednoczonych i ponad 20 milionów na całym świecie, a ja jestem z pewnością najmłodszy w gronie 10 najlepszych liderów zespołu. Posiadam biura w Szwecji i Norwegii, gdzie ponad 50 osób pracuje dla moich tamtejszych marek – Eklund Stockholm New York i Eklund Oslo New York. Planuję wejść także na rynek fiński, duński i brytyjski. Jest jeszcze popularne show na Bravo nominowane do nagrody Emmy, wyświetlane w ponad 110 krajach *Million Dollar Listing NY*, o którym mogłeś słyszeć. Opowiada ono o mnie, Ryanie Serhancie i Louisie Ortizie – nowojorskich sprzedawcach osiągających wielomilionowe zyski w światowej stolicy obrotu nieruchomości. Strona poświęcona filmom IMDB opisuje nasz program w następujący sposób: „Śledzi poczynania najbardziej nieustępliwych agentów nieruchomości na Manhattanie, którzy szybciej zawierają interesy warte miliony dolarów, niż żółta taksówka przejeżdża na czerwonym świetle”. Lepiej bym tego nie wyraził.

Nie mówię o tym wszystkim, żeby się chwalić. Na to przyjdzie czas później. Chcę ci w ten sposób pomóc zrozumieć, że skoro

dzieciak ze statku poławiającego krewetki w Szwecji mógł tyle osiągnąć, to ty też możesz. Ty też możesz być najlepszy w tym, co robisz, cokolwiek to jest. *Nie różnisz się ode mnie*. Być może nawet znasz język i kilka osób więcej niż ja na początku. Masz przewagę! A poza tym masz tę książkę. Dlatego startuj!

* * *

Moja historia udowadnia, że każdy może sprzedawać jakąś rzecz wbrew wszystkim przeciwnościom i dojść na szczyt. Sprzedając najlepsze buty na świecie, oprogramowanie, książki, domy, usługi prawne, finansowe, ubezpieczeniowe czy dentystryczne, masaże, bilety samolotowe, tuńczyka albo tamales – cokolwiek – możesz odnieść sukces. Musisz tylko przeczytać *Sprzedaj*. Nawet jeśli na co dzień nie pracujesz w sprzedaży, też potrzebujesz tej książki. Przyda się ona każdemu marzycielowi. Każdemu, kto chce być ponadprzeciętny.

Stworzyłem tę książkę, żebyś mógł osiągnąć szczyt swoich możliwości i w pełni zrealizować każde swoje marzenie. Dziel się wszystkim, czego się nauczyłem i doświadczyłem na drodze do bycia numerem 1 – wszystkimi wzlotami i upadkami, tajemnicami, porażkami, licznymi sukcesami i moim niepowtarzalnym sposobem patrzenia na świat. Mam nadzieję, że wywołam u ciebie głośny śmiech i płacz, sprowokuję cię do robienia notatek i opowiadania o lekturze swoim znajomym. Zaznaczaj strony, całe akapity, podkreślaj zdania i kiedy pewnego dnia wpadniesz na mnie, będziemy mogli je przedyskutować.